

中鋼盤元Q3開平盤 螺絲業齊聲轟

文 / 惠達 施淳真



螺絲業產銷會上遭轟，中鋼急回應（左起為螺絲公會副理事長蔡永裕、公會理事長張士火、中鋼代表）

5月28日(四)中鋼於高雄岡山海中鮮召開第三季螺絲業產銷聯誼會，不同於以往上下游和諧的氣氛，廠商於活動現場拉起「中鋼盤價悖離國際行情，螺絲螺帽無法生存」、「上游中鋼賺飽飽，下游螺絲螺帽慘兮兮！」斗大白布條表達強烈不滿。

即使中鋼連續幾季降價以協助下游客戶提高競爭力，但仍未貼近國際行情，致使國內廠商難以為繼，5月27日中鋼棒線開出平盤價格，成為產銷會上廠商開砲的導火線。螺絲公會張士火理事長表示：「今年起就知的已經有5家螺絲同業倒閉，更不用說代工廠。會前協調會(5/14)針對棒線價格向中鋼提出降價訴求，平盤結果明顯不考慮下游客戶，讓協調會形同破局。若在價格上難以取得共識，不排除向經濟部訴請開放棒線鋼材進口。」並接著說明：「以大陸價格為例，線材價格13.5元台幣/公斤，反觀台灣線材價格18元台幣/公斤(未稅)，一來一往之間，螺絲廠商如何談成本競爭性？」

中鋼表示：「平盤係受制於鐵礦砂及煤礦等原料價格成本，也是反應國際經濟情勢，目前線材成本已跌到成本邊緣。上半年看不到利多，並非代表下半年看不到，我們應樂觀一起走過景氣低潮。中鋼同為企業體，亦深切懂得每季度面對客戶期待釋放利多、優惠價格時的壓力，在這個時間點開平盤，也是為了讓大家更好報價，免除議價之苦。」

張理事長回應：「台灣出口量連年居冠，得到『螺絲王國』美稱，但2014年開始台灣螺絲出口已經退位為第二，作為台灣螺絲業的上游龍頭，中鋼應協助下游客戶爭取訂單啊。說實在話，若沒有下游產業存在，哪有上游廠生存的空間？」事實上，棒線平盤的局面，使得聚亨、官田鋼、強新等民間線材廠中於等到止跌訊息，鬆了一口氣。但以線材為原料的螺絲廠，無法靠原料面獲利，僅能憑本事提高附加價值。理事長接著勉勵同

業廠商：「產業升級之路已勢在必行，期許廠商朝向汽車扣件發展，將台灣重新塑造為『汽車扣件王國』。」

副理事長晉禾公司蔡永裕則發言呼籲：「中鋼若能貼進國際行情，即使比國際行情價格稍高，但相信廠商仍然會相挺，但事實卻不是這樣。理事長已經向在場各位清楚報告了大陸線材的行情，確實沒錯，大陸鋼材廠的內銷價格相當優惠，且外銷價格基本上與國際行情同步，對於扶植國內產業有正面的作用。」

平盤影響接單，難得在產銷會現身的螺絲大佬到場發聲。世錫公司鄭鈴洲總經理激昂表示：「中鋼的市調團隊很專業，每天做市場調查，卻堅持平盤，似乎是以為螺絲廠商大家都已經在做auto parts，根本是漠視業界事實，台灣螺絲業仍有絕大多數的廠商是以普通品為主的啊！理事長說得沒錯，廠商應朝高附加前進，但也要有上下游共同努力，建立產業環境。」並緊接著說：「中鋼說平盤是為了讓我們螺絲業不被客人砍價議價，抱歉，這種價格客人根本連理都不理，還談什麼議價！建議中鋼重新評估平盤的決議。」此話一出，現場廠商拍手認同。

公會監事英德公司顏仲仁董事長也沉痛表示：「會前協調會議中，代表產業界帶給中鋼相當多的訊息，包含下游廠的成本競爭力狀況、接單情況、經營困境等等。不要讓同業會員笑我們開會就是去吃飯！平盤應再次評估！」

惠達雜誌追蹤報導

台灣螺絲得有出口王國美稱，說起來好聽，卻也是產業的悲哀，因為這表示台灣沒有內需市場的事實。會議結束，惠達立即電訪國內數家螺絲廠，感觸良多。



沒有通路，猶如被掐住脖子的獅子

越來越多的台灣扣件廠取得TS 16949的汽扣認證，然而，要發展汽車扣件談何容易？但卻是一條不得不走的路。廠商談起台灣汽扣發展現況時表示：「台灣沒有汽車工業，通路掌握在他人手上，這樣的製造市場獲利能有多好？以出口為主的台灣螺絲產業，往往是等著做別人放手不做的，以現況來說，在30年內，汽車扣件仍是歐美日的獲利主力，不會放手的情況下，台灣的汽車扣件廠大多仍是汽車廠供應商的附屬工廠，協助消化急單或者非關鍵性零部件的量產訂單。」

後起直追，台廠競爭壓力大增

由於歐洲傾銷稅效應，大陸當局祭出國家政策支持，產業發展條件良好，並鼓勵產業分散市場，所以Made in China的產品開始流竄到中南美洲、東協等新興市場，打亂台灣的市場供應鏈。而今，後起不只有大陸，東歐、印度、土耳其及東協的勢力也越發龐大，紛紛用國家力量資源在輔導扣件產業發展，使得台廠壓力大增。

反思

中鋼今天也不要埋怨業者只知追低，不可否認產銷會上的怨聲四起，大都是來自於普通品的廠商，但汽扣廠也不是完全沒有受傷，實在是撐不下去了，才有產銷會上的強烈抨擊。中鋼不應在談社會責任時才說自己是國營企業，卻在談企業獲利時，說自己是民間企業。

下游業者基本上可以體會中鋼有其營運成本的壓力，廠商也表示：「若中鋼線材能夠維持在高於國際行情的15%範圍內，大家彼此支撐，都有喘口氣的空間。以這次中鋼線材價格再掉2元台幣/公斤都是合理範圍。」有一家螺絲廠說：「歐日圓雙跌，廠內產線已經停擺，日圓狂跌40%、歐元大跌20%，部分日本扣件產品甚至比台灣價格更低，歐日都一樣，沒有對外下單的必要啊！比較好的客人會談成本對半癱，但實際上跑單的還是比較多啊。」這就是下游客戶的實際壓力，中鋼不能再繼續漠視。說實在話，若大陸線材未遭反傾銷案制衡，中鋼還能有好價格嗎？

台灣螺絲出口創匯佳，國家競爭力表現好，業者於今日產銷會上的聲明給政府一個很好的警訊；今日的歐洲、美國、日本(偕同東協汽車產業)、韓國、巴西及墨西哥都有其汽車工業扶持，政府不應該再蒙著眼做事，應整合上下游、產官學的力量，盡速協商解決產業困境，否則，台灣出口只能越走越窄！



徵稿中

歡迎踴躍投稿！讓扣件產業一同成長！！

國貿糾紛案例稿件 募集

國際貿易日趨複雜，糾紛事件頻頻發生，欲求完全消弭貿易糾紛實屬不可能，惟有針對發生糾紛之原因，詳細分析探討，並事先儘量做好預防之工作，或許可使糾紛與損害減至最小程度。惠達雜誌在此向扣件業界強力邀稿，如貴司曾有國貿糾紛案例，歡迎來稿分享（本社可將公司匿名處理），我們會將您的案例刊載於螺絲世界雙月刊與網站中，讓業界有案例可尋，避免重蹈覆轍！

案例分享來稿請寄 惠達編輯部 design@fastener-world.com.tw